

УДК 338.1

С.А. ШПАК**О ВРЕМЕННОЙ ПРИРОДЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Досліджено часова природа конкурентоспроможності, економічного потенціалу та потенціалу розвитку підприємства та їх взаємозв'язки. Встановлено, що економічний потенціал і потенціал розвитку є точковими за часом ознаками і характеризують граничні можливості генерування прибутку і структурної адаптації підприємства, а конкурентоспроможність, що відображає здатність підприємства генерувати прийнятний прибуток на тривалій основі, є інтегральною за часом ознакою, рівень якої обумовлюється економічним потенціалом і потенціалом розвитку.

Ключові слова: промислове підприємство, конкурентоспроможність, економічний потенціал, потенціал розвитку.

С.А. ШПАК**О ВРЕМЕННОЙ ПРИРОДЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследована временная природа конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития предприятия и их взаимосвязи. Установлено, что экономический потенциал и потенциал развития являются точечными по времени признаками и характеризуют предельные возможности генерирования прибыли и структурной адаптации предприятия, а конкурентоспособность, отражая способность предприятия генерировать приемлемую прибыль на длительной основе, является интегральным по времени признаком, уровень которого обуславливается экономическим потенциалом и потенциалом развития.

Ключевые слова: промышленное предприятие, конкурентоспособность, экономический потенциал, потенциал развития.

S.O. SHPAK**ABOUT THE TEMPORARY NATURE OF COMPETITIVENESS, ECONOMIC POTENTIAL AND POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT**

Contents and time-dependent nature of the key notions of enterprise economics directly connected with development and strategic management of industrial enterprises and revealing close links between them are investigated. Within the competitiveness concept of enterprises, their economic potential and potential for development as capabilities for inherent activities of enterprises, it is identified that the economic potential and potential for development to be pointwise features of enterprises over time characterize the critical capabilities for profit generation of the acceptable level and for structural adaptation to be a tool for upscaling the economic potential respectively. It is demonstrated that competitiveness as a feature of enterprises reflects their critical capabilities for generation of acceptable profit on the long term basis, is an integral feature over the overall planning horizon of profit, which level is dictated by the economic potential and potential for development, and this preconditions relevancy of the search problem for rational compromise between enhancement of the economic potential and potential for development under conditions of the permanently varying competitive environment.

Keywords: industrial enterprise, competitiveness, economic potential, development potential.

Введение. В условиях деиндустриализации Украины на фоне глобализации экономики и повышения степени ее открытости, существенно усугубляющих положение отечественных промышленных предприятий, задача выживания и последующего ускоренного развития промышленности является исключительной сложной и приобретает особую актуальность. Для ее решения необходимы усилия всех участников этого процесса, включая ученых-экономистов, которые должны вооружить как представителей законодательной и исполнительной власти, так и менеджмент промышленных предприятий конструктивной теорией управления развитием предприятий и эффективным методическим инструментарием решения управленческих задач.

Ответом на эти вызовы стала значительная активизация научных исследований по проблемам стратегического управления, теории конкуренции и конкурентоспособности, экономической инноватике и теории потенциалов в экономике. Вместе с тем, внедрение методических разработок этих теорий, перенесение богатого зарубежного практического опыта и результатов его теоретического осмысления в условия украинской экономики сдерживается недостаточной строгостью многих положений этих теорий, разнообразием точек зрения по ключевым

вопросам, нередко противоречащих друг другу, незрелостью понятийно-категориального аппарата и терминологических систем.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными и практическими задачами. Обязательным условием эффективного управления предприятием, будь то управление на стратегическом, тактическом или оперативном уровнях, является четкое понимание природы объекта управления, действующих факторов и управляющих переменных, наличие адекватных методов воздействия на управляемые факторы и прогнозирования последствий управляющих воздействий. Проблема управления развитием предприятия занимает центральное место в целом ряде экономических теорий, основные из которых упомянуты выше. В соответствующих исследованиях широко используются такие понятия, как развитие, конкурентоспособность и потенциалы предприятия, а также процессы развития, повышения конкурентоспособности, управления потенциалами предприятия.

К сожалению, разработка проблемы управления в различных ветвях экономической науки нередко идет параллельно, каждая из них характеризуется отсутствием устоявшихся понятийно-

© С. А. Шпак, 2018

категориального аппарата и терминологической системы, что препятствует развитию общей теории управления развитием предприятия, аккумулирующей достижения частных теорий.

Сказанное в полной мере относится к таким ключевым понятиям экономики развития, как понятия развития предприятия, конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития. Выявление взаимосвязей между этими понятиями может служить надежным фундаментом для построения общей теории управления развитием предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций по рассматриваемой проблеме. Конкуренции и конкурентоспособности посвящена обширная научная литература [18, 19, 21, 31, 32]. Тем не менее, как показывают многочисленные обзоры (см., например, [5, 21, 31, 32]), среди ученых отсутствует единство взглядов на основополагающие понятия теории, включая понятие конкурентоспособности, что критично при постановке задач измерения, мониторинга и анализа уровня конкурентоспособности, разработке адекватных методов управления конкурентоспособностью.

Свободным от типичных методологических погрешностей является подход, развиваемый в работах С.И. Савчука [21] и А.Б. Алёхина [5] и других авторов [6] и базирующийся на концепции конкурентоспособности как способности к достижению определенных результатов в имманентно присущей субъекту экономики детальности на длительной основе.

Аналогичная ситуация наблюдается и в экономической теории потенциалов [8, 9, 15, 23, 30]. Многие ученые вкладывают в это понятие совершенно различный смысл (см. обзор в [8]), что неизбежно приводит к разным подходам к анализу и управлению потенциалами предприятия и к противоречивым результатам их применения. В последние годы все более активно развивается подход к потенциалам в экономике, в рамках которого потенциал трактуется как способность экономического субъекта достигать максимально возможные результаты в своей деятельности [9, 30]. Это позволяет строить содержательные классификации потенциалов, внести определенный конструктив в измерение потенциалов и по-новому, более продуктивно, взглянуть на проблему управления потенциалами предприятий.

Несмотря на то, что теория стратегического управления предприятиями активно развивается не одно десятилетие, ключевое понятие теории – понятие развития предприятия не стало предметом самостоятельных научных исследований [4, 12, 20] и, как следствие, не получило должного методологического оформления (см. обзоры в [20, 24]). На этом фоне трактовка развития как процесса целенаправленного изменения структуры предприятия, предложенная в [4, 24], является шагом вперед и, что наиболее важно для исследуемого в

данной статье вопроса, позволяет сопоставить такие признаки предприятия, как конкурентоспособность, экономический потенциал и потенциал развития, по содержанию и месту в теории управления развитием предприятия.

В целом все упомянутые выше новые теоретические подходы и направления экономики предприятий позволяют обнаружить высокую степень подобия объекта, предмета и методов исследования в теориях развития предприятий, конкурентоспособности, потенциалов в экономике, стратегического управления предприятиями и, в частности, управления реструктуризацией предприятий как формы их развития и сформировать общий теоретический фундамент этих теорий.

Цель статьи. Цель статьи состоит в анализе экономического содержания и временной природы таких ключевых признаков предприятия и понятий теории управления развитием предприятия, как конкурентоспособность, экономический потенциал и потенциал развития, выявление общих черт и различий между ними, а также их места в теории управления предприятием.

Изложение основного материала исследования. В последнее время активное развитие получил аксиоматический подход к построению экономической теории потенциалов, основные положения которого систематизированы в работе [30]. Ключевым положением этого направления развития теории потенциалов является рассмотрение потенциалов экономических систем, включая предприятия, как способностей к имманентно присущей таким системам деятельности, отражающих совокупный максимально возможный результат соответствующей деятельности [11, 25, 28, 30]. В работах ученых-экономистов, развивающих данное направление, проводится четкая грань между понятием возможности (получать определенные результаты в той или иной деятельности) и понятием способности. Возможность (применительно к деятельности) определяется как допустимость, осуществимость некоторой деятельности или, более точно, как достижимость того или иного результата такой деятельности, а способность – как предельная возможность, т.е. возможность, характеризующая предельно возможный (оптимальный) результат такой деятельности [9].

Иллюстрацией необходимости такой дифференциации указанных понятий может служить пример с производственной мощностью предприятия (его подразделений) как одной из наиболее известных и хорошо проработанных в теоретическом и методическом планах разновидностей потенциалов.

В [22, с. 268] отмечается, что "производственная мощность предприятия (цеха, участка) – это способность закрепленных за ним средств труда (технологической совокупности машин, оборудования и производственных площадей) к максимальному выпуску за год (сутки, смену) в соответствии с установленной специализацией,

кооперированием производства и режимом работы". В [29, с. 272] указывается, что "производственная мощность предприятия характеризует максимально возможный годовой объем выпуска продукции (выполнения работ, оказания услуг) с учетом потребностей рынка, необходимых номенклатуры, ассортимента и качества при условии наиболее полного использования прогрессивной технологии и организации производства".

Несмотря на некоторые различия в формулировках, присутствие дискуссионных моментов, общее содержание данного понятия в экономике предприятия является устоявшимся и полностью укладывается в рамки понятия способности к определенной деятельности.

Предположим, что производственная мощность предприятия составляет A^* единиц продукции. Это значит, что предприятие может выпускать продукцию в количестве от 0 до A^* , т.е. в количествах $A_0 = 0 < A_1 < A_2 < \dots < A_{n-1} < A_n = A^*$, где n – любое натуральное положительное число. Каждое из этих чисел характеризует возможный выпуск продукции, однако только числа A_0 и A_n отражают предельные возможности предприятия, а среди них только величина $A_n = A^*$ имеет принципиально важное значение для управления (включая анализ и планирование) предприятием. В самом деле, сопоставление фактического выпуска с производственной мощностью предприятия позволяет анализировать уровень использования имеющихся производственных возможностей и планировать мероприятия по наращиванию (в пределах производственной мощности) объемов и повышению эффективности производства. Сопоставление производственной мощности с конъюнктурой рынка и ее прогнозной динамикой служит основанием для постановки и решения задач, связанных с планированием развития предприятия (расширением или сокращением производственных мощностей).

Вполне очевидным является тот факт, что, в отличие от величин A_0 и A_n , знание величин A_1, A_2, \dots, A_{n-1} не имеет особого смысла и, как правило, не используется в решении основных управленческих задач. Этот факт является общепризнанным в математической теории производства (фирмы) нашел отражение в понятии множества технологически эффективных выпусков предприятия [17, с. 53].

Потенциалом высшего уровня иерархии сторонники аксиоматической теории потенциалов считают экономический потенциал: "Экономический потенциал некоторого субъекта экономики (экономической системы) – это его способность к осуществлению имманентно присущей данному субъекту деятельности, отражающей максимально возможные результаты такой деятельности". [11]. Как и любой другой потенциал предприятия, экономический потенциал характеризует вполне определенные предельные возможности предприятия (способность генерировать чистый доход), находящегося в строго определенном состоянии и при строго определенных внешних условиях.

Изменение последних очевидно приводит к изменению указанных предельных возможностей предприятия, т.е. к изменению его экономического потенциала.

Это общее для всех потенциалов обстоятельство нашло отражение в понятии потенциальной функции [10, 30], описывающей зависимость уровня того или иного потенциала от состояния предприятия и состояния внешних факторов.

То, что жизнеспособность (предприятия) и производный от него признак конкурентоспособность, как и потенциалы, относятся к классу способностей экономических субъектов следует уже из используемых для обозначения этих признаков предприятия терминов. Оба указанных признака характеризуют способность предприятия к жизнедеятельности, способность в процессе функционирования достигать определенные результаты [1; 2; 16, с. 141; 21, с. 129, 130].

Поскольку основной (главной) целью создания и функционирования предприятий в рыночной экономике является генерирование прибыли (чистого дохода), т.е. удовлетворение экономических интересов его создателей (собственников), поскольку предприятия создаются на продолжительный период времени, то в современных определениях жизнеспособности и конкурентоспособности закрепилось представление об этих признаках как о способности достигать определенных результатов на длительной основе [5; 6, с. 22; 21, с. 129].

В рамках такой концепции конкурентоспособность субъектов экономики и, в частности, предприятий рассматривается как способность соответствующих субъектов высшего уровня общности.

Таким образом удается полностью согласовать между собой главную цель функционирования предприятия (генерирование чистого дохода приемлемого уровня на длительной основе) и главную цель развития предприятия (обеспечение способности генерировать чистый доход приемлемого уровня на длительной основе в изменяющихся условиях), что служит краеугольным камнем развиваемой автором настоящего исследования и его коллегами теории стратегического управления реструктуризацией промышленных предприятий [13, 25, 26, 28].

Как показано в работах [4, 24, 25, 28], в основе конкурентоспособности предприятия лежат способность к генерированию чистого дохода на приемлемом уровне и способность к структурной адаптации, т.е. экономический потенциал предприятия и потенциал развития (структурная адаптивность), которые, как и конкурентоспособность, также претендуют, по мнению авторов этих работ, на роль потенциалов (способностей) высшего уровня иерархии.

Водораздел между конкурентоспособностью, с одной стороны, экономическим потенциалом и потенциалом развития, с другой стороны, лежит, прежде всего, в области временных характеристик соответствующих признаков.

В [2, 5, 27, 28] отмечается, что конкурентоспособность является признаком, определенным на всем горизонте стратегического планирования, т.е. интегральным по времени признаком. Вследствие этого оценка конкурентоспособности – это, по сути, усредненный по всему периоду планирования прогноз способности предприятия генерировать прибыль приемлемого (для его собственников) уровня. С этих позиций конкурентоспособность разительно отличается от экономического потенциала, который, как было показано выше, представляет собой мгновенный, точечный по времени признак.

Рассмотрим этот вопрос более подробно, исключив на первом этапе исследования деятельность, связанную с развитием предприятия.

Введем понятие состояния предприятия S_t в момент времени t , где $t \in [1, T]$, а T – длительность горизонта планирования, и состояние внешних условий E_t . S_t и E_t – вектора в соответствующих пространствах S и E . Предположим, что компоненты вектора управляемых переменных u_t являются подмножеством компонент вектора состояний предприятия S_t . Обозначим показатель, характеризующий уровень экономического потенциала в момент времени t (максимально возможный чистый доход предприятия, находящегося в текущем состоянии и при текущих внешних условиях) и представляющий собой также одну из компонент вектора S_t , через p_t . Аналогичный реальный прогнозируемый чистый доход обозначим через p_t .

Пусть Ψ – функция переходов состояния предприятия, определенная в пространстве $S \times E$ и со значениями в пространстве S ($\Psi: S \times E \rightarrow S$), т.е. функция, описывающая переход предприятия из текущего состояния в новое в зависимости от состояния внешней среды. Таким образом, если в момент времени t предприятие находится в состоянии S_t , то при внешних условиях E_t предприятие в следующий момент времени $t+1$ перейдет в новое состояние S_{t+1} :

$$S_{t+1} = \Psi(S_t, E_t), \quad (1)$$

Траектории внешних условий будут соответствовать (известная прогнозная) последовательность $E^\Sigma = (E_1, \dots, E_T)$, а процессу функционирования предприятия – последовательность (траектория) состояний предприятия $S^\Sigma = (S_1, \dots, S_T)$. Тогда траекториям E^Σ и S^Σ будут соответствовать траектории векторов управляющих переменных $U^\Sigma = (u_1, \dots, u_T)$, уровня экономического потенциала $P^\Sigma = (p_1, \dots, p_T)$ и уровня доходности предприятия $P^\Sigma_r = (p_{r1}, \dots, p_{rT})$.

Ключевыми требованиями в определении конкурентоспособности являются требование генерирования *приемлемой* (с позиций социально-экономических интересов собственников предприятия) *прибыли* и требование длительного обладания этой способностью (на *длительной основе*).

Вопрос приемлемого для собственников предприятий (мгновенного) уровня доходности в экономической теории практически не исследуется. Вместе с тем о приемлемом уровне доходности можно судить по средней доходности бизнеса в разных отраслях и экономиках мира, на основании данных о доходности компаний, прекращающих свой бизнес в тех или иных отраслях, а также по другим подобным индикаторам.

Гораздо более сложным является вопрос о приемлемом в среднем (в том или ином смысле) по горизонту планирования уровне доходности. В самом деле, (прогнозные) траектории чистого дохода предприятия P^Σ_r вследствие разнообразия возможных внешних условий E^Σ могут иметь самую разнообразную форму (см. условный пример на рис. 1) и предусматривать как периоды спада, так и периоды роста доходности предприятия.

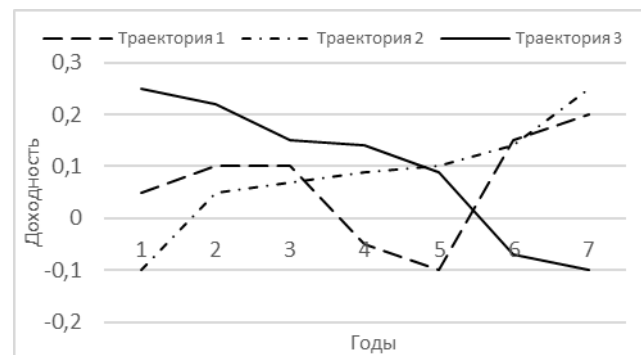


Рис. 1 – Возможные траектории чистого дохода предприятия P^Σ_r

Временные спады могут быть вызваны как внешними причинами, так и мероприятиями по реструктуризации предприятий. Очевидным, однако, является следующее. Собственники предприятий готовы идти на определенные временные потери ради выгоды в среднем, по конечному результату. Суммарный либо среднеарифметический по горизонту планирования чистый доход является наилучшими средними для выражения экономических интересов собственников на длительном промежутке времени, так как не исключают сколь угодно глубокие и длительные провалы мгновенной доходности предприятия.

В настоящем исследовании, оставляя этот вопрос для будущего более глубокого изучения, важно отметить следующие два принципиально важные обстоятельства, вытекающие из сказанного выше.

Первое, оценка (С) конкурентоспособности по существу есть некая средняя (по всему горизонту стратегического планирования) прогнозная уровня доходности, т.е.

$$C = \Phi(P^\Sigma_r), \quad (2)$$

где Φ – некоторый оператор усреднения, причем усреднения, что принципиально важно, (прогнозных) уровней доходности P^Σ_r , а не уровней экономического потенциала P^Σ .

Второе, существует (о чем свидетельствует практика принятия стратегических решений) некий критерий приемлемости траектории показателя чистого дохода P^{Σ}_t , и этот критерий должен быть учтен в структуре оператора Φ . На роль такого критерия могут претендовать различные характеристики временных рядов с соответствующими условиями, налагаемыми на их значения. Тогда понятие приемлемого уровня конкурентоспособности предприятия C , как интегрального по времени признака, займет, наряду с понятием приемлемого (мгновенного) уровня доходности предприятия, свое место в системе понятий теории управления развитием предприятия.

Рассмотрим случай, когда уровень конкурентоспособности предприятия (а значит, и траектория показателя P^{Σ}_t) ниже приемлемого уровня. Причины этого могут крыться как в самом предприятии (его состоянии S_0 на начало планового периода), так и во внешних условиях его функционирования на протяжении всего периода (траектории E^{Σ}). Будем также считать, что прогнозная траектория состояния внешней среды (внешние условия) известна и может быть произвольной.

В таком случае возможны две ситуации.

Ситуация 1. Траектория уровня экономического потенциала (траектория P^{Σ}) позволяет, за счет более рационального использования имеющихся возможностей, добиться приемлемой траектории уровня доходности (траектория P^{Σ}_t), т.е. траектория P^{Σ} мажорирует траекторию P^{Σ}_t на всем горизонте планирования, оставляя большую свободу маневра. В этом случае траектория уровня экономического потенциала P^{Σ} сама должна быть приемлемой.

Решение такой задачи возможно за счет изменения режима функционирования предприятия путем выбора оптимальных значений управляющих переменных u_t в каждый момент времени t , где $t \in [1, T]$. Обычно это достигается путем проведения управленческих мероприятий, не затрагивающих структуру предприятия, которые относятся к классу мероприятий, представляют собой параметрическую адаптацию предприятия к изменившимся внутренним и внешним условиям [4, 28].

Ситуация 2. Траектория уровня экономического потенциала не дает достаточной свободы для повышения доходности предприятия или сама является неприемлемой. Это означает, что предприятие (см. модель предприятия Ψ выше (формула (1)) в том виде, в каком оно существует, является неконкурентоспособным даже в при условии полного использования имеющего экономического потенциала. В такой ситуации повышение конкурентоспособности предприятия возможно только за счет увеличения его экономического потенциала – способности генерировать чистый доход приемлемого уровня. Именно в такой ситуации и для таких целей необходима реструктуризация предприятия, предусматривающая изменение структуры предприятия, т.е. закона (модель) его

функционирования Ψ . Заметим в связи с этим, что в ситуации 1 при стационарных внешних условиях и стационарном режиме функционирования (по типу простого воспроизводства) при приемлемом уровне доходности предприятия в момент времени $t=0$, необходимость в развитии предприятия отсутствует.

Изложенные выше соображения проясняют принципиальные отличия, и прежде всего временные, таких признаков предприятия как конкурентоспособность и экономический потенциал, и указывают на взаимосвязи между ними. Изложенное также свидетельствует о том, что экономический потенциал является основным объектом управления (мониторинга, прогнозирования и воздействия) в задачах повышения конкурентоспособности предприятий в целом и в задачах управления реструктуризацией предприятий, в частности.

При анализе такого признака предприятия как потенциал развития, первым вопросом, который нуждается в рассмотрении, является вопрос о временной природе данного признака. Понимая под потенциалом развития способность предприятия к структурной адаптации (структурному переустройству) [25], отражающую максимально возможные результаты такой адаптации, можно прийти к следующей цепочке логических умозаключений.

I. Непосредственная цель структурной адаптации – повышение экономического потенциала предприятия, определяющего возможности предприятия в генерировании чистого дохода. От реализации этих возможностей в длительной перспективе (в пределах горизонта планирования) зависит конкурентоспособность предприятия (см. формулу (2)).

II. В рассмотренной выше модели предприятия (1) реализующие структурную адаптацию мероприятия приводят к изменению закона функционирования предприятия Ψ , что и позволяет видоизменить траекторию уровня экономического потенциала P^{Σ} и добиться (в рамках новых возможностей) изменения траектории уровня доходности предприятия P^{Σ}_t .

III. Конечным результатом реструктуризации предприятия является уровень экономического потенциала предприятия на момент завершения реструктуризации. На практике в качестве такого результата обычно рассматривается прогнозный уровень доходности предприятия на момент завершения реструктуризации.

IV. Любое предприятие обладает целым спектром возможностей по проведению реструктуризации, зависящим от имеющихся у предприятия ресурсов (в широком смысле). Указанные возможности могут отличаться друг от друга конечным результатом. Потенциал развития как раз и характеризует предельные (с точки зрения конечного результата) возможности реструктуризации.

V. Характерное время реструктуризации (мероприятий по изменению закона Ψ функционирования предприятия) определяется длительностью программы таких мероприятий. Именно по истечении этого времени предприятие начинает функционировать по иному закону.

Все это позволяет утверждать, что с точностью до характерного времени мероприятий по реструктуризации потенциал развития предприятия является, мгновенным по времени признаком, и что во временном аспекте экономический потенциал и потенциал развития идентичны.

Предположим, что модель предприятия (1) включает в себя процессы (виды деятельности), связанные с развитием предприятия, активность которой регулируется некоторыми из управляющих переменных векторов u_t для всех t . Тогда модель (1), с целью отражения в ней деятельности по развитию предприятия, можно переписать в следующем виде:

$$S_{t+1} = \Psi_t(S_t, E_t), \quad (3)$$

где Ψ_t – закон функционирования предприятия в момент времени t . Условие завершения реструктуризации в момент времени t^* будет иметь следующий вид:

$$\Psi_{t^*} \neq \Psi_{t^*-1}. \quad (4)$$

При этом

$$\Psi_{t-1} = \Psi_t \quad \forall t, t < t^*. \quad (5)$$

Очевидно, что в течение горизонта планирования таких точек структурных трансформаций, как t^* , может быть несколько.

Очевидно, модели вида (3), точно так, как и модели вида (1), будут отвечать свои траектории экономического потенциала P^Z , доходности предприятия P^Z_t и, как следствие, уровень конкурентоспособности предприятия C . Эта модель в явном виде указывает на характер взаимосвязи потенциала развития и экономического потенциала между собой, а также, с учетом (2), на характер их взаимосвязи с конкурентоспособностью предприятия.

Из такого характера взаимосвязи указанных потенциалов предприятия следует, что обеспечение конкурентоспособности предприятия невозможно без одновременно осуществляемой деятельности по производству и сбыту продукции (первооснова хозяйственной деятельности, имеющей своей главной целью генерирование чистого дохода) и деятельности по поддержанию экономического потенциала (способности генерировать чистый доход) на должном уровне в изменяющихся условиях.

Как было отмечено выше, предприятие должно быть способным обеспечивать необходимый уровень структурных преобразований, т.е. должно обладать определенным потенциалом развития.

Ранее было принято предположение, что прогнозная траектория внешних условий функционирования предприятия E^Z известна. В реальных условиях это предположение не выполняется. Из этого следует, что предприятие в каждый момент времени должно обладать потенциалом развития, позволяющим в случае непредвиденной необходимости провести адекватные структурные изменения, т.е. изменения, позволяющие вывести экономической потенциал на уровень, обеспечивающий в совокупности по всему периоду стратегического

планирования целевой уровень конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, в перманентно изменяющихся условиях объектом стратегического управления (и реструктуризации в частности) должен быть не только экономический потенциал предприятия, но и его потенциал развития. С учетом ограниченности ресурсов предприятия это свидетельствует о том, что (а) решение задачи поддержания и/или повышения конкурентоспособности предприятия предполагает поиск компромисса между сохранением и/или повышением экономического потенциала, с одной стороны, и потенциала развития, с другой стороны; (б) эта задача требует комплексного подхода и относится к разряду наиболее сложных задач управления как по своему масштабу, так и внутренней природе.

Выводы. В рамках проблемы управления развитием предприятия и, в частности, стратегического управления реструктуризацией промышленных предприятий относительно независимо развивающиеся теории конкурентоспособности и потенциалов в экономике тесно переплетаются между собой. Однако связь базовых понятий этих теорий не столь очевидна в силу отмеченной специфики характера их развития и, что более существенно, в силу незрелости понятийно-категориальных и терминологических систем этих теорий.

В тоже время в последние годы в теории развития, теории конкурентоспособности предприятий и в экономике потенциалов выдвинут ряд концепций, которые позволяют подвести общий теоретический базис на основе уточнения содержания основных понятий и методологических строгих формулировок их определений, установить тесные логические взаимосвязи между этими понятиями, определить их место и роль в общей теории управления развитием предприятий.

Единой для указанных концепций является трактовка понятий конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития, как способности достигать максимально возможного результата в осуществлении имманентно присущей предприятию деятельности.

В настоящем исследовании показано, что конкурентоспособность следует понимать как способность предприятия генерировать приемлемую прибыль на длительной основе; экономический потенциал – как способность генерировать приемлемую прибыль в единицу времени; потенциал развития – как способность предприятия к структурной адаптации к изменяющимся условиям в пределах характерного времени этого процесса. При этом потенциал развития определяет возможности поддержания или повышения экономического потенциала предприятия в изменяющихся условиях функционирования; экономический потенциал определяет возможности генерирования прибыли; конкурентоспособность предприятия определяется прогнозной траекторией прибыли.

В свете таких представлений в качестве главной цели развития предприятия выступает обеспечение

конкурентоспособности предприятия на приемлемом уровне, а основным инструментом достижение этой цели – реструктуризация предприятия, направленная на обеспечение достаточного для достижения главной цели экономического потенциала на протяжении всего горизонта стратегического планирования.

Установленные в исследовании временная природа и характер взаимосвязи конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития обосновывает необходимость комплексного подхода к постановке и решению задачи управления развитием предприятия, обеспечивающего оптимальный компромисс между усилиями, направленными на повышение экономического потенциала предприятия, и усилиями, направленными на повышение потенциала его развития.

Список литературы

1. Алехин А. Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А. Б. Алехин // Вісник Маріупольського державного університету. Серія "Економіка". – 2012. – Вип. 3. – С. 22-31.
2. Алехин А. Б. Измерение жизнеспособности предприятия как задача принятия решений в условиях неопределенности (математические интерпретации) / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 5, Т. 1. Економічні науки. – 2012. – С. 11-18.
3. Алехин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 4, Т. 2. Економічні науки. – 2011. – С. 7-12.
4. Алехин А. Б. Категория развития в стратегическом планировании предприятий в свете логического подхода / А. Б. Алехин. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 4. Економічні науки. – С. 14-20.
5. Алехин А. Б. Определения понятия конкурентоспособности стран и предприятий и задача измерения конкурентоспособности / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 4, Т. 1. Економічні науки. – 2011. – С. 17-23.
6. Брутман А. Б. Конкурентоспособность предприятий: оценка на основе их потенциалов / Брутман А.Б. – Запорожье: ООО "ЛИПС" ЛТД, 2012. – 220 с.
7. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67-78.
8. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий / Карапейчик И.Н. – Мариуполь: "Новый мир", 2011. – 184 с.
9. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?option=1&iid=820>.
10. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9-15.
11. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 4. – Часть 2. – С. 10-13.
12. Карапулина И. М. Развитие предприятия: концепция і технологія дослідження : монографія / Карапулина І. М. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 432 с.
13. Козырь-Чепурная М. А. Задача согласования планов смежных иерархических уровней в системе стратегического планирования реструктуризации предприятий / М. А. Козырь-Чепурная // Бизнес Информ. – 2016. – № 1. – С. 138-144.
14. Козырь-Чепурная М. А. Структурные взаимосвязи стратегических планов в системе иерархического планирования реструктуризации предприятий / М. А. Козырь-Чепурная // Бизнес Информ. – 2015. – № 2. – С. 241-248.
15. Латин Е. В. Экономический потенциал предприятия / Латин Е. В. – Суми: ИТД "Университетская книга", 2002. – 310 с.
16. Лин Дж. Й. Демистификация китайской экономики / Лин Дж. Й.; пер. с англ. М. Недоступа под науч. ред. А. Куряева. – М.: Мысль, 2013. – 384 с.
17. Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу / Маленко Э. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1985. – 392 с.
18. Портер М. Международная конкуренция / Портер М. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
19. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
20. Расвнєва О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / О. В. Расвнєва, Ш. В. Чанкіна. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2013. – 264 с.
21. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С. И. – Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
22. Склярєнко В. К. Экономика предприятия : учебник / Склярєнко В. К., Прудников В. М. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.
23. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
24. Шнак С. А. Категория развития в экономике предприятий. Критические заметки / С. А. Шнак // Проблеми економіки. – 2017. – № 3. – С. 233-241.
25. Шнак С. А. Потенциалы как объекты стратегического управления развитием промышленных предприятий / С. А. Шнак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 4. Економічні науки – С. 238-245.
26. Шнак С. А. Реструктуризация предприятий. Диагностика и анализ как инструмент целеполагания / Шнак С. А. – М.: Издательство "Авторская книга". – 2015. – 215 с.
27. Шнак С. А. Реструктуризация и повышение конкурентоспособности предприятий как задачи стратегического управления / С. А. Шнак // Ефективна економіка. – 2017. – № 11. – Режим доступа к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5882>.
28. Шнак С. А. Теоретические основания стратегического управления реструктуризацией предприятий на основе потенциалов / С. А. Шнак // Бизнес Информ. – 2017. – № 4. – С. 347-356.
29. Экономика підприємства : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропівського. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
30. Alyokhin A. B. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement / A. B. Alyokhin, A. B. Brutman // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3, Т.2. Економічні науки. – С. 91-105.
31. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996. – V.12. – No. 3. – P. 39-51.
32. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development / H. Gassmann. – The OECD Observer. No 197. – December 1995/ January 1996. – P. 38-42.

References (transliterated)

1. Alekhin A.B. *Zhiznеспособnost promyshlennykh predpriyatiy: formalizatsia i ozenka* [Viability of industrial enterprises: formalization and evaluation]. Visnyk Mariupol'skogo derzhavnogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Mariupol State University. "Economics" edition]. Mariupol, 2012, issue 3, pp. 23–31.
2. Alekhin A.B. *Izmerenie zhiznеспособnosti predpriyatiya kak zadacha prinyatiya resheniy v usloviyakh neopredelenosti (matematicheskie interpretatsii)* [Measurement of viability of industrial enterprises as a decision-making problem in the conditions of uncertainty (mathematical interpretation)]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmel'nitsk National University]. Khmel'nytskyi, 2012, no. 5, vol. 1, pp. 11–18.
3. Alekhin A.B. *Izmerenie konkurentosposobnosti na natsional'nom i mikroekonomicheskom urovnyakh: metodologicheskie aspekty*. [Measurement of competitiveness at the national and microeconomic levels: methodological aspects]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmel'nitsk National University]. Khmel'nytskyi, 2011, no. 4, vol. 2, pp. 7–12.
4. Alekhin A.B. *Kategoriya razvitiya v strategicheskoy planirovani predpriyatiy v svete logicheskogo podkhoda*. [Category of development in strategic planning of enterprises in view of the logic approach]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni

- nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2017, no. 4, pp. 14–20.
5. Alekhin A.B. *Opredelelyniya ponyatiya konkurentosposobnosti stran i predpriyatiy i zadacha izmereniya konkurentosposobnosti*. [Definitions of competitiveness of countries and enterprises and problem of competitiveness measurement]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi. 2011, no. 4, vol. 1, pp. 17–23.
 6. Brutman A.B. *Konkurentosposobnost' predpriyatiy: otsenka na osnove ikh potentsialov*. [Competitiveness of enterprises: potential-based evaluation]. Zaporozhye, 2012, "LIPS" LTD., 220 p.
 7. Gel'vanovskiy M., Zhukovskaya V., Trofimova I. *Konkurentosposobnost' v mikro-, mezo- i makrourovnevom izmereniyakh*. [Competitiveness in micro-, meso- and macro-level measurements]. Rossiyskiy ekonomicheskyy zhurnal [Russian journal of economics]. Moscow, 1998, no 3, pp. 67–78.
 8. Karapychik I.N. *Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitel'nykh predpriyatiy*. [Evaluation of innovative potential of machine-building enterprises]. Mariupol, 2012, "Novyy mir" Publ. 184 p.
 9. Karapychik I.N. *Ponyatie potentsiala v ekonomike: obshchaya kontseptsiya*. [Concept of the potential in economics: framework concept]. Efektyvna ekonomika [Efficient economics]. 2011, no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
 10. Karapychik I.N. *Potentsial'nye funktsii i zadacha sistematsizatsii potentsialov v ekonomike*. [Potential functions and problem of potential systematization in economics]. Innovatsijna ekonomika [Innovative economics]. 2012, no 4(30), pp. 9–15.
 11. Karapychik I.N. *O sushchnosti i sootnoshenii ponyatiya ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov*. [On essence and relations of economic and production potentials]. Biznes Inform [Business Inform]. Kharkov, 2012, no 46 part 2, pp. 10–13.
 12. Karapulina I.M. *Rozvytok pidpryemstva: koncepciya i tehnologiya doslidzhennja*. [Development of enterprises: conception and process of investigation: monography]. Kyi'v, Centr uchbovoi' literatury Publ., 2014, 432 p.
 13. Kozyr'-Chepurnaya M.A. *Zadacha soglasovaniya planov smezhnykh ierarhicheskikh urovney v sisteme strategicheskogo planirovaniya restrukturyzatsii predpriyatiy*. [Problem of matching the plans of adjacent hierarchical levels in the system of strategic planning of enterprise restructuring]. Kharkov, 2016, Biznes Inform [Business Inform], no 1, pp. 138–144.
 14. Kozyr'-Chepurnaya M.A. *Strukturnye vzaimosvyazi strategicheskikh planov v sisteme ierarhicheskogo planirovaniya restrukturyzatsii predpriyatiy*. [Structural interconnections of strategic plans in the hierarchical planning system of enterprise restructuring]. Biznes Inform [Business Inform]. Kharkov, 2015, no 2, pp. 241–248.
 15. Lapin E.V. *Ekonomicheskyy potentsial predpriyatiya*. [Economic potential of enterprises]. Sumi: ITD "Universitetskaya kniga" Publ., 2002, 310 p.
 16. Lin Dzh.Y. *Demistifikatsiya kitayskoy ekonomiki*. [Demystification of Chinese economy]. Moscow, Mysl' Publ., 2013, 384 p.
 17. Malen'ko E. *Lektsii po mikroekonomicheskoy analizu*. [Lectures on micro-economic analysis]. Moscow, Nauka. Glavnaya redaktsiya fiziko-matematicheskoy literatury Publ., 1985, 392 p.
 18. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsia*. [International competitiveness]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 1993, 896 p.
 19. Porter M. *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov*. [Competitive strategy: analysis procedure for industries and competitors]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2005, 454 p.
 20. Rajevn'eva O.V., Chankina Sh.V. *Modeli upravlinnja rozvytkom promyslovogo pidpryemstva v umovah transformatsionoi ekonomiky*. [Models of development management of industrial enterprises under the conditions of transformational economy: monography]. Kharkov, VD "INZHEK" Publ., 2013, 264 p.
 21. Savchuk S.I. *Osnovy teorii konkurentosposobnosti*. [Fundamentals of the competitiveness theory]. Mariupol: IPREEI NAN Ukrainy, Renata Publ., 2007, 520 p.
 22. Sklyarenko V.K., Prudnikov V.M. *Ekonomika predpriyatiya : uchebnik*. [Enterprise economics: handbook]. Moscow, INFRA-M Publ., 2007, 528 p.
 23. Fedonin O.S., Rjepina I.M., Oleksyk O.I. *Potencial pidpryemstva: formuvannya ta ocinka*. [Potential of enterprises: building and evaluation: study guide]. – Kyi'v, KNEU Publ., 2004, 316 p.
 24. Shpak S.A. *Kategoriya razvitiya v ekonomike predpriyatiy. Kriticheskie zametki*. [Category of development in enterprise economics. Critical notes]. Problemy ekonomiky [Problems of economy]. Kharkov, 2017, no. 3, pp. 233–241.
 25. Shpak S.A. *Potentsialy kak ob'ekty strategicheskogo upravleniya razvitiem promyshlennykh predpriyatiyami*. [Potentials as objects of strategic management by development of industrial enterprises]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2017, no. 4, pp. 238–245.
 26. Shpak S.A. *Restrukturyzatsiya predpriyatiy. Diagnostika i analiz kak instrument tselepolaganiya*. [Restructuring of enterprises. Diagnostics and analysis as a tool for goal-setting]. Moscow, "Avtorskaya kniga" Publ., 2015, 215 p.
 27. Shpak S.A. *Restrukturyzatsiya i povyshenie konkurentosposobnosti predpriyatiy kak zadachi strategicheskogo upravleniya*. [Restructuring and competitiveness enhancement of enterprises as an objective of strategic management]. Efektyvna ekonomika [Efficient economics]. 2017, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5882>.
 28. Shpak S.A. *Teoreticheskie osnovaniya strategicheskogo upravleniya restrukturyzatsiei predpriyatiy na osnove potentsialov*. [Theoretical grounds for strategic management of enterprise restructuring based on the potentials]. Biznes Inform [Business Inform]. Kharkov, 2017, no. 4, pp. 347–356.
 29. *Ekonomika pidpryemstva*. [Enterprise economics: handbook]. Kyi'v, KNEU Publ., 2003, 608 p.
 30. Alyokhin A.B., Brutman A.B. *Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement*. [Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2015, no. 3, vol. 2, pp. 91–105.
 31. Fagerberg J. *Technology and competitiveness*. Oxford, 1996, vol. 12, no. 3, pp. 39–51.
 32. Gassmann H. *Globalisation and industrial competitiveness*. Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer, no 197, December 1995/January 1996, pp. 38–42.

Посмула (received) 01.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шпак Сергій Олександрович (Шпак Сергей Александрович, Shpak Sergiy Oleksandrovych) – кандидат економічних наук, провідний фахівець з функціонально-вартісного аналізу ТОВ «РЕЙЛТРАНСХОЛДІНГ», м. Маріуполь; тел.: (095) 771-19-77; e-mail: niz.office@urtg.net.